



Revista de Ciencias Sociales (Ve)

ISSN: 1315-9518

cclemez@luz.ve

Universidad del Zulia

Venezuela

Romero, Douglas

Dimensión estratégica de la pequeña y mediana industria en el contexto del desarrollo endógeno nacional

Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XV, núm. 4, octubre-diciembre, 2009, pp. 727-737

Universidad del Zulia

Maracaibo, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28012285013>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

## Dimensión estratégica de la pequeña y mediana industria en el contexto del desarrollo endógeno nacional

Romero, Douglas\*

### Resumen

El presente artículo tiene como propósito desarrollar un análisis acerca del rol estratégico de la pequeña y mediana industria en el contexto del modelo desarrollo endógeno nacional. Basado en una investigación de tipo documental de contrastación teórica. Se identifican los elementos que determinan el papel fundamental de la pymi dentro de un modelo de desarrollo endógeno donde se definen dos estrategias a lo interno de cooperación entre los distintos niveles del entramado industrial nacional, y a lo externo una de competencia. Se concluye Las pymis cumplen un rol muy importante dentro de la economía de cualquier país por su capacidad para crear empleo, generadores y contribuyentes al ingreso nacional, además de contribuir a la democratización del capital y en consecuencia dentro de un esquema de desarrollo endógeno estas tienen un carácter estratégico en la conformación del entramado industrial.

**Palabras clave:** Pequeña y mediana industria, desarrollo endógeno, estrategia.

### *A Strategic Dimension for the Small and Medium Industry in the Context of National Endogenous Development*

### Abstract

The purpose of this article is to analyze the strategic role of small and medium industry in the context of a national endogenous development model. It is based on documentary-type research with theoretical contrasting. The elements that determine the fundamental role of small and medium industries in a national endogenous development model were identified, defining two strategies: first, cooperation among different levels of the industrial network; and second, competition with the outer world. Conclusions were that this industry category has a very important role in any economy because of its capacity to create employment, generate and contribute to national income, as well as contribute to the democratization of capital. Finally, in a model of endogenous development, SAMEs have a strategic role in making up the industrial network.

**Key words:** Small and medium industry, endogenous development, strategy.

\* Postdoctorado en Gerencia de las Organizaciones. Doctor en Ciencias Gerenciales. Maestría en Economía Agrícola. Profesor Emérito de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia LUZ. Director del Fondo Editorial, Editor-Jefe de la Revista Innovación y Gerencia, Decano de Investigación y Postgrado en la Universidad Dr. José Gregorio Hernández. E-mail: douglas2550@gmail.com

## **Introducción**

América Latina a lo largo del último medio siglo ha adoptado diferentes modelos de crecimiento y desarrollo económico a través de los cuales ha tratado de resolver los profundos problemas estructurales; los cuales se han venido agravando a través del tiempo; esto ha traído como consecuencia, desempleo, inflación, incremento de los niveles de pobreza y una gran masa de la población excluida de los beneficios y oportunidades que por mucho tiempo, gobiernos y sociedad le han negado.

Estos modelos adoptados no le han dado respuesta a los problemas del creciente desempleo, inflación, desequilibrio, desigualdad y deterioro del aparato productivo; generando, por supuesto, un terrible malestar social y una constante inestabilidad política.

Los modelos de crecimiento y desarrollo económico adoptados en América Latina y particularmente en Venezuela no han tenido la capacidad para dar respuesta a los ingentes problemas económicos sociales que aquejan la población, la cual ha sufrido un aumento en los niveles de pobreza.

Por el contrario, en los últimos años el problema se agravó, producto de la aplicación de los modelos neoliberales y de las pautas impuestas por el Fondo Monetario Internacional, a través de la aplicación de políticas de ajuste estructural macroeconómico.

Dada esta crisis de los modelos de desarrollo y del neoliberalismo se perfiló un cambio de perspectiva, tratando de darle un mayor contenido humano, resaltando la política social dentro de los programas de desarrollo y donde tiene cabida lo global, regional y local como base para un desarrollo integral.

El modelo económico alternativo que pudiera dar respuesta a toda esta situación sería el modelo de desarrollo endógeno sosteni-

ble basado en la cooperación y asociatividad, donde los recursos y fuerzas disponibles a nivel local sean explotadas de manera eficiente y a favor del conglomerado social.

En el caso de las pymes venezolanas, estas enfrentan muchas barreras y obstáculos que le impide su desarrollo, sobre todo de carácter financiero; en cuanto al acceso, cuantía, oportunidad, condiciones de plazo y costo; entre otras. Esto conlleva a una escasez de recurso cuando ya no pueden financiarse con los propios. Además estas se encuentran ubicadas en sectores que para el sector financiero resultan poco atractivos, dadas las condiciones de demanda, competencia, costos y otras condiciones del mercado.

## **1. Acercamiento reflexivo hacia el objeto de estudio**

América Latina, se ha caracterizado por períodos de crecimiento seguidos por otros de desaceleración, al mismo tiempo que las desigualdades entre los países de la región se han acrecentado. Este comportamiento se encuentra altamente relacionado con lo inestable y desigual del crecimiento económico, la alta subutilización de la capacidad instalada; y la reducción de la capacidad de inversión y del capital instalado.

En este sentido Stiglitz (2002), ha recomendado que la experiencia Latinoamericana debería reexaminarse, rehacer y ampliar los conocimientos sobre la economía del desarrollo que se toma como verdad y considerar además, que el desarrollo abarca no solo recursos y capital, sino también una transformación social (Stiglitz, 1998, 2002; en Vergara, 2004).

La realidad venezolana no ha sido diferente de la Latinoamericana y al igual que los otros países de la región tiene que enfrentar desigualdades, vinculadas la primera, a la elevada

concentración del progreso técnico, fuente del crecimiento económico, en los países desarrollados; la segunda, relacionada con la alta vulnerabilidad macroeconómica de los países en desarrollo ante los choques externos y sus efectos sobre el deterioro, político, económico y social; y la tercera desigualdad relacionada con el contraste entre la alta movilidad de los capitales y la restricción de los desplazamientos de la mano de obra, sobre todo la menos calificada generándose sesgos en la distribución del ingreso (Revista Dinero, 2003).

La situación venezolana se ve agravada por las particulares características de ser una economía rentista, monoprodutora; con un sector petrolero muy desarrollado y los sectores de producción de bienes y servicios muy débiles en relación con el primero. Estos últimos con muy poca capacidad exportadora y con una localización en función de los consumidores y no de los recursos. Para revertir esta situación se requiere de un cambio de modelo que articule los agentes económicos en términos de fortalecer estrategias de cooperación y competencia, al mismo tiempo dinamizar la acción local, regional y nacional de tal suerte de lograr un desarrollo armónico, sostenido y sustentable.

Esto requiere, además, de la integración de Venezuela a los mercados internacionales, integración de bloques económicos, y el fortalecimiento del desarrollo tecnológico. En el caso venezolano, como en cualquier país, el sector industrial posee un carácter estratégico para el desarrollo económico. Sin embargo en Venezuela el crecimiento de este sector se dio bajo una férrea protección estatal, por lo cual no está preparado para enfrentar los cambios paradigmáticos que se den en términos de nuevos modelos de desarrollo, en los cuales el carácter paternalista del Estado no esté presente.

Así, el potencial de las pymis para impulsar el desarrollo económico social es fundamental ya que son una fuente importante para la creación de empleos, grandes consumidores de materias primas locales, requieren un uso menos intensivo de capital y su escala le permite hacer más flexible su escala de producción; permitiendo esto último dar respuesta rápida a los requerimientos del mercado. Revertir esta situación precisa la elaboración de un programa que incluya todos los factores, que propendan a la reversión del proceso de deterioro productivo y permitan encauzar la economía hacia el crecimiento y desarrollo.

En el marco de las políticas públicas el estado venezolano ha definido una nueva visión del desarrollo en lo que se ha denominado desarrollo endógeno el cual no solo considera las variables económicas sino también las de carácter social; donde el hombre es objeto y sujeto del desarrollo. Este modelo busca la sostenibilidad del mismo mediante la humanización solidaria de la economía. El mismo plantea la participación del estado promotor que apoya la innovación e incentiva la creación de modelos de desarrollo local, microempresas, cooperativas, pequeñas y medianas empresas y otros modelos de co-gestión y auto-gestión (Colmenarez y Delgado, 2003).

En este nuevo contexto las pymis deberán definir estrategias que le permitan generar cambios con procesos más flexibles y dinámicos mediante las cuales puedan aprovechar todas las oportunidades e insertarse de manera exitosa al proceso productivo. Se requerirá además conformar alianzas mediante las cuales aprovechar las economías de escala en la producción, desarrollar y mejorar tecnologías, adquisición de materias primas y acceso a los mercados internacionales. Este nuevo paradigma exige un empresario más solidario y participativo con una mentalidad menos in-

dividualista con una mayor conciencia social, humanista y ambientalista; eliminando el objetivo del lucro como motor de su actividad productiva.

## **2. Perspectiva estratégica**

El concepto de estrategia tiene un origen militar, se refiere al plan militar que se despliega con el objetivo de derrotar a las fuerzas enemigas. Este término fue asumido por los ejecutivos de las empresas como un plan para alcanzar sus objetivos de apoyo y defensa de sus intereses vitales. El primero en utilizar este término para aplicarlo al mundo empresarial fue Kenneth Andrews en 1971 (HBR, 2005); el mismo describe un modelo, donde se define la estrategia en términos de lo que puede hacer una empresa, en función de sus fortalezas y debilidades y cuales serían sus posibilidades en términos de su entorno, es decir, sus oportunidades y amenazas.

Posteriormente Porter concreta la definición al describirla como una amplia formula sobre como va a competir una empresa. Luego sería Bruce Henderson quien vinculó la estrategia a la ventaja competitiva; la cual sitúa a la empresa en una posición mejor que la de sus rivales para crear valor para sus clientes (HBR, 2005).

### **2.1. El proceso estratégico**

El proceso estratégico se refiere a la definición e implementación de la estrategia. En este proceso primero se da la definición de la misión, la cual precisa que pretende hacer la empresa para los clientes y los otros grupos de interés y cual es su propósito. Posteriormente se da la definición de unos objetivos estratégicos por parte de la alta gerencia corporativa, que representan los elementos tangibles y los cuales orientan el desempeño de la empresa.

Seguidamente, se inicia el proceso de creación de la estrategia, el cual tiene lugar mediante un proceso de discusiones que van desde la alta gerencia hacia las áreas operativas y viceversa; los equipos y departamentos elaboran planes de acción los cuales deben estar alineados con los objetivos y la misión ya definidas. Esto le da un sentido de acción y dirección estratégica a las acciones de la empresa.

Así, el elemento clave para la concepción de la estrategia es la comunicación, la cual pasa a formar parte del mismo proceso estratégico; mediante este mecanismo de doble vía se involucran todas las partes, alta dirección y unidades operativas, para examinar, discutir y mejorar el plan estratégico. Esta incorporación masiva al proceso garantiza que la estrategia empresarial, tanto corporativa como departamental estén alineadas y que en consecuencia su implementación sea efectiva.

## **3. Desarrollo endógeno**

La economía rentista venezolana, basada en el ingreso petrolero, siempre mantuvo la ilusión, el espejismo, de país rico; la preocupación por asumir un proceso de industrialización y de desarrollo agrícola no era prioritario, dado que la renta petrolera permitía importar todos los bienes necesarios, no solo industriales sino también de origen agrícola. Los programas de desarrollo no han dado los resultados esperados, y la población económicamente activa se ha multiplicado, pero se han convertido en desempleados con muy reducidas oportunidades de incorporarse al mercado de trabajo.

En el campo de las organizaciones empresariales dado el estado de incertidumbre jurídica, política y social que el país ha padecido en los últimos años; no se han podido desarrollar políticas de crecimiento ni a corto,

mediano ni largo plazo. Los modelos de crecimiento y desarrollo económico adoptados en América Latina y particularmente en Venezuela no han tenido la capacidad para dar respuesta a los ingentes problemas económicos sociales que aquejan la población, la cual ha sufrido un aumento en los niveles de pobreza. Por el contrario, en los últimos años el problema se ha agravado, producto de la aplicación de los modelos neoliberales y de las pautas impuestas por el Fondo Monetario Internacional, a través de la aplicación de políticas de ajuste estructural macroeconómico.

En consecuencia, dados los resultados obtenidos se hace necesario la búsqueda de un modelo con características mas humanas, donde el sujeto y objeto del desarrollo sea el hombre, donde las empresas cumplan un rol que las haga socialmente responsables dándole respuesta a los problemas colectivos en alianzas con el Estado.

El modelo económico alternativo que pudiera dar respuesta a toda esta situación sería el modelo de desarrollo endógeno sostenible basado en la cooperación y asociatividad, donde los recursos y fuerzas disponibles a nivel local sean explotados de manera eficiente y a favor del conglomerado social. En este contexto los actores fundamentales serían las personas las organizaciones empresariales, las organizaciones cooperativas, las micro, pequeñas y medianas empresas; además de los gremios, organizaciones no gubernamentales el mismo estado y otras estructuras de carácter económico social tales como las empresas de producción social.

De acuerdo con Mas (2005), el desarrollo endógeno se presenta más como una posibilidad de acción antes que una teoría, según la misma autora el desarrollo endógeno es una macroacción generadora de grandes cambios sociales; esto implica y requiere de la partici-

pación del conglomerado social. Su centro u objetivo es el desarrollo humano, intenta mejorar las condiciones de vida de las personas. Para la autora, lo endógeno es la eficiente capacidad de cambio y transformación, es decir capacidad de acción, capacidad endogenizadora. Todos los tipos de organizaciones empresariales tienen cabida y son esenciales para el desarrollo de la estrategia del desarrollo endógeno; desde la pequeña y mediana empresa, la microempresa, empresas cooperativas y hasta la gran empresa de nivel internacional.

Para Castellano (2005), es un paradigma cuya idea consiste en afirmar que bajo el control comunitario, el sistema productivo de los países crece y se transforma utilizando el potencial de los recursos locales; a través de las inversiones tanto de las empresas como del sector público; contribuyendo al mejoramiento de las fortalezas locales. Así, se concibe este modelo como una manera de incentivar el crecimiento económico y el bienestar social en una región determinada.

El desarrollo endógeno se refiere a la capacidad de utilización y creación de los medios para satisfacer necesidades bajo esquemas de absorción social; es decir se refiere a capacidad. El mismo, posee un poder transformacional de capacidad que vincula fines, medios, y personas. Es capacidad de acción para el cambio.

### **3.1. El desarrollo endógeno como cooperación y competencia**

El logro del desarrollo endógeno requiere de estos dos procesos, la cooperación y la competencia. Mediante la cooperación las personas, empresas, organizaciones cooperativas, gobierno, comunidad; y otros tipos de estructuras sociales y organizacionales logran fines comunes. Mediante este proceso se pueden mancomunar esfuerzos, se aumenta la

productividad para la búsqueda de un fin común. En tanto que la competencia, se refiere a lucha, a incremento de participación, rivalidad entre competidores; todo esto con el fin de alcanzar un objetivo (Mas, 2005).

### **3.2. Mecanismos para el logro del desarrollo endógeno**

Para Vásquez Barquero (1999, citado por Castellano, 2005), el logro del desarrollo endógeno se basa en tres mecanismos: las redes, la innovación y el apoyo urbano. El autor, con referencia a las redes, destaca las de las empresas y las alianzas estratégicas entre productores, así como el fomento de distritos industriales en los que puedan aprovecharse las economías de aglomeración (clusters). Con respecto a la innovación, deben existir entornos innovadores en los que se crean y potencian toda una serie de estímulos ambientales al desarrollo y aplicación de nuevas ideas para el aprovechamiento y multiplicación de ventajas presentes y futuras. Por último, considera este autor, que solo un ambiente urbano es capaz de generar un mínimo de economías de aglomeración y escala y servir de base al desarrollo endógeno de sí mismo y de su área de influencia inmediata, sirviendo de interfase con los procesos de globalización.

De esta manera, el enfoque de desarrollo endógeno permitirá una nueva interpretación para la situación que enfrentan las regiones pobres y desiguales para las que el crecimiento económico externo no es su salvación.

## **4. Caracterización de la pequeña y mediana industria.**

### **Su Importancia**

Mucha discusión se ha generado a lo largo del tiempo en cuanto a definir que se entiende por pequeña y mediana industria, algu-

nos parámetros han sido considerado tales como: número de empleados, volumen de ventas; también se consideran como indicadores el monto del capital o los activos.

En el caso de Venezuela el Gobierno Nacional mediante Decreto N° 1547 de Ley de Protección y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria PYMI (2002); en su artículo 3° define lo que se entiende por pequeña industria: “Como unidad de explotación económica realizada por una persona jurídica que efectúa actividades de producción con una planta promedio anual no menor de once (11) trabajadores y no mayor a cincuenta (59) trabajadores; y con ventas anuales comprendidas entre nueve mil una (9001) y Cien Mil (100000) unidades tributarias.

En cuanto a la mediana industria se considera una planta de trabajadores en promedio anual entre cincuenta y uno (51) y cien (100) trabajadores. Con ventas anuales entre cien mil una (100001) y doscientas cincuenta mil (250.000) unidades tributarias”. La mayoría opera en mercados regionales o locales ofreciendo un porcentaje importante de sus productos al consumidor final, y en menor medida como proveedor de la gran empresa. Su capacidad exportadora está restringida por sus limitaciones técnicas, organizacionales, y financieras, y su poca vocación exportadora, escaso conocimiento de los mercados internacionales y de sus canales de distribución, además de no poseer personal especializado en el comercio internacional, desconocimiento de los acuerdos internacionales, bajos volúmenes para exportar y poca variedad de los mismos; e insuficientes recursos financieros (Debates, 1999).

Agrava su situación que no exporta, pero luego tiene que enfrentar la competencia extranjera que trae productos de mejor calidad y a precios bastante bajos. Esta competencia extranjera se realiza a través de consorcios, en

tanto que nuestras empresas actúan de manera individual. La capacidad empresarial está constituida por cientos de miles de pequeños comercios, empresa e industrias que ocupan en promedio cuatro empleados. Han sufrido un gran período de desinversión, desmantelamiento de gran parte del parque manufacturero, y una crisis educativa que impide la formación de recursos humanos calificados (Revista Dinero, 2003).

Las pymis venezolanas enfrentan muchas barreras y obstáculos que le impide su desarrollo, sobre todo de carácter financiero; en cuanto al acceso, cuantía, oportunidad, condiciones de plazo y costo; entre otras. Esto conlleva a una escasez de recursos cuando ya no pueden financiarse con los propios. Además estas se encuentran ubicadas en sectores que para el sector financiero resultan poco atractivos, dadas las condiciones de demanda, competencia costos y otras condiciones del mercado.

Las pymis cumplen un rol muy importante dentro de la economía de cualquier país por su capacidad para crear empleo, generadores y contribuyentes al ingreso nacional, además de contribuir a la democratización del capital. Su tamaño le permite flexibilizar la producción y atender de manera rápida y eficiente los requerimientos del mercado; en cuanto a su vinculación con la gran empresa también se plantea una relación favorable por cuanto ésta se plantea políticas de reducción de costos y de flexibilización, por lo cual se ven obligadas a transferir actividades a la pequeña y mediana empresa a través de la subcontratación de estas últimas.

Puede agregarse que tienen poca experiencia de asociación tanto horizontal o vertical entre empresas o entre ellas lo que no le permite actuar con éxito a la hora de enfrentar competencia interna o externa. Estas empresas poseen sistemas de planificación y control

poco desarrollados, lo que no le permite tener un conocimiento completo de sus negocios. Otra debilidad presente en las pymis es el mercadeo, no posee prácticamente ninguna información acerca de sus clientes: quienes son, donde están, porque prefieren o compran sus productos; esto como resultado de una ausencia de políticas y planes de mercadeo, sus políticas están orientadas a las ventas ante que al cliente, como los avales con los que puedan responder.

Enfrentan también problemas de financiamiento tanto por su capacidad de endeudamiento como por la falta de avales suficientes para respaldar los préstamos, y de las altas tasas de interés que tienen que pagar por los mismos además tienen poca cultura para acceder a los mercados de capitales, por lo que generalmente utilizan es el crédito bancario, o aportes de los accionistas o el crédito de corto plazo personal. En cuanto al talento humano no poseen el suficiente personal capacitado para manejar las plantas y equipos por lo que recurren a mano de obra poco calificado, la principal razón para esto es no contar con los recursos suficientes para soportar nóminas muy elevadas.

Otro problema que confrontan se refiere a la calidad en la prestación de los servicios públicos principalmente electricidad y agua, seguida de las comunicaciones. Esto les acarrea problemas de paros de la planta con el consiguiente inconveniente para atender los pedidos de sus clientes tanto finales como industriales. Por lo tanto, las empresas, bajo estas condiciones, para lograr enfrentar la competencia deben adoptar una organización flexible de manera de responder en forma adecuada a los cambios que se dan tanto en los mercados nacionales como internacionales., adaptándose a la cantidad y calidad de los productos y de la mano de obra, insumos; entre otros.



De esta manera la cooperación como modelo estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana Industria venezolana puede ser alcanzada a través de la adopción de modelos asociativos, definidos como un mecanismo de cooperación entre empresas micro, pequeñas, medianas y cooperativas; donde cada una, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, de manera voluntaria toma la decisión de participar de forma conjunta con otras empresas en la búsqueda de un objetivo común (Colmenarez y Delgado, 2003).

## **5. Hallazgos obtenidos**

La actividad económica se fundamenta en el uso de recursos que son escasos y que tienen usos alternativos para la producción de bienes que tienen como fin satisfacer las necesidades de la sociedad; las cuales son múltiples y van apareciendo más con el tiempo. Este ha sido el fundamento de la construcción de la teoría neoclásica que parte de los supuestos de la escasez de los recursos y de la competencia.

Pero, la racionalidad económica de la teoría con respecto al comportamiento de los agentes económicos, no se presenta necesariamente en el quehacer económico sin embargo, en los escenarios económicos que propicien la visión y la estrategia económica para el desarrollo endógeno; debe existir, una flexibilización en los supuestos conductuales que rigen el ejercicio económico, en concordancia con estrategias productivas-mercantiles contextualizadas; además, propósitos claros mediante planes de desarrollo que vislumbren claridad en cuanto a los objetivos perseguidos, análisis de potencialidades como base de sustentabilidad de la plataforma económica, definición de los roles de los agentes intervinientes en la actividad económica; y por último, la definición de los elementos claves de sostenibilidad.

En otro orden de ideas, el éxito de la estrategia de desarrollo endógeno requiere de la presencia de economías de escala, vinculadas al crecimiento de la producción de la empresa con su consecuente reducción en los costos de producción; sin embargo el tamaño del mercado puede restringir el beneficio de las economías de escala. Por lo tanto el éxito del desarrollo endógeno no debe estar limitado ni por las economías de escala, así como tampoco por el tamaño del mercado, debe buscarse la ampliación, expansión; y capacidad de absorción tanto de los mercados nacionales como internacionales para poder sostener la ventaja proveniente de las estructuras de costos decrecientes. La posible combinación de los beneficios provenientes de las economías de escala de la producción, con la expansión de los mercados es lo que garantiza la sostenibilidad del desarrollo endógeno (Mas, 2005).

Cualquiera sea la estructura organizativa de las organizaciones estas pueden participar en una estrategia de desarrollo endógeno. Es, decir cualquiera que sea la modalidad o marco jurídico con el cual haya sido constituida, bien sean cooperativas, micro, pequeñas y medianas empresa, o gran industria pueden intervenir de un proceso de desarrollo endógeno.

En el caso de las cooperativas, su misma constitución de carácter social, igualitario, y solidario le da mucha incentivo a sus miembros para obtener éxito en su proceso de gestión. Pero habría que agregar también que en el caso de la pequeña y mediana industria por su experiencia, por su capacidad tecnológica, de absorción de mano de obra calificada y no calificada; además de sus vinculaciones con otras empresas en términos de proveedoras de bienes y servicios las proveen de una gran experiencia también les prevé un futuro promisorio en este tipo de esquema de desarrollo.

Partiendo de la discusión precedente; se plantea un esquema de relaciones para la organización empresarial en el desarrollo endógeno de estrategia cooperativa y competitiva la cual conforma una estructura piramidal (Figura 1).

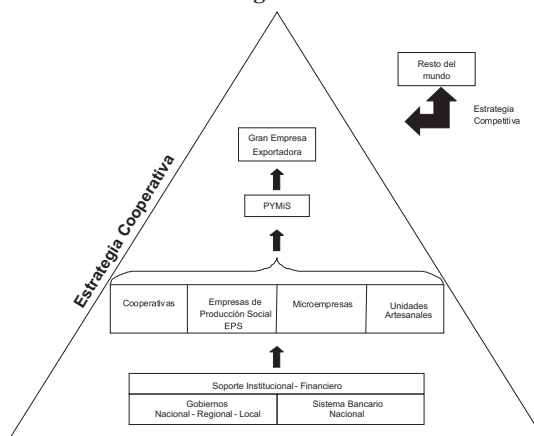
La base de la pirámide presenta la estructura económico-organizacional e institucional; la cual está conformada por las microempresas, el sistema de cooperativas, las empresas de producción social y las unidades de producción artesanal. Como elemento de sustento de todo ese entramado se tienen los diferentes niveles de gobierno (nacional, regional y local) los cuales constituyen el soporte institucional y financiero; además de la participación de la banca privada, la cual juega un papel fundamental como proveedor de recursos financieros.

En el centro de la pirámide se ubican las unidades de la pequeña y mediana industria. Finalmente, se encuentran la gran empresa productora y exportadora la cuales presentan un alto rango industrial por sus condicio-

nes de competitividad. Se puede observar que mientras más alto se encuentra en la pirámide las empresas poseen mayores fortalezas y competencias para enfrentar los mercados internacionales. Condicionado esto por las fortalezas internas originadas en la suma de esfuerzos como resultado de la estrategia cooperativa interna. En este esquema las fortalezas tienen su origen en: el ordenamiento interno empresarial, donde en cada tramo las empresas se unen mediante el outsourcing, y el estado como entrenador y no como jugador, formula lineamientos, planes y supervisa mediante los mecanismos legales el funcionamiento y las relaciones entre los distintos agentes económicos.

Al mismo tiempo se definen criterios para establecer la posición en la pirámide de organización empresarial para el desarrollo endógeno (Mas, 2005). Entre otros, se mencionan: magnitud del capital de la empresa y su capacidad instalada; capacidad financiera de la empresa y su facilidad de acceso a fuentes de financiamiento; capacidad para crear,

Figura 1



Fuente: Romero (2008). Adaptación propia.

asimilar y adquirir tipos de productos, bienes de capital, consumo final, de exportación, y otros; y estándares de calidad internacional de la empresa y la calidad de servicio al cliente.

Todo esto significa, que en la medida que se asciende en la pirámide las empresas tendrán mas capital, acceso a mas y mejor tecnología; y financiamiento de bajo costo; lo cual trae como consecuencia mayor productividad y calidad de los productos de las empresas.

En consecuencia, la estrategia cooperativa fortalece la calidad y magnitud de la estructura económica interna y mejora la competitividad a nivel internacional, poniendo énfasis sobre todo en las exportaciones no tradicionales. En tanto, la estrategia competitiva garantiza la amplitud de los mercados internacionales para fortalecer y potenciar la eficiencia y eficacia del desarrollo endógeno nacional.

## **6. Reflexiones finales**

Las pymis cumplen un rol muy importante dentro de la economía de cualquier país por su capacidad para crear empleo, generadores y contribuyentes al ingreso nacional, además de contribuir a la democratización del capital. Su tamaño le permite flexibilizar la producción y atender de manera rápida y eficiente los requerimientos del mercado; en cuanto a su vinculación con la gran empresa también se plantea una relación favorable por cuanto ésta se plantea políticas de reducción de costos y de flexibilización, por lo cual se ven obligadas a transferir actividades a la pequeña y mediana empresa a través de la subcontratación de estas últimas.

Sin embargo este sector tan importante requiere del apoyo permanente del Estado, ya que hoy en día todavía necesita superar una serie de obstáculos para encauzarse por el sendero de la prosperidad y del progreso. Entre

otros se tienen que parte de la mano de obra no posee las competencias para su inserción en los modernos modelos de producción; hay que agregar además la poca capacidad estratégica de que adolece el sector, deficiencias acerca de información y los mercados, falta de innovación tecnológica, carencia en política de capacitación; entre otras.

El modelo de desarrollo endógeno le da la oportunidad de insertarse en un proceso de crecimiento económico-social, donde mediante el desarrollo de estrategias de cooperación y competencia puedan superar los diferentes obstáculos que han confrontado hasta el momento; a través del uso eficiente de los recursos locales que existen pero que no han sido explotados en aras del desarrollo local, además del desarrollo de redes de innovación como fundamento para el desarrollo tecnológico.

Ahora bien, este proceso requerirá de un inventario de recursos y de un ordenamiento territorial que garantice el uso eficiente y apropiado de los recursos locales, determinar sus potencialidades en sus empresas, actores e instituciones que puedan desarrollarse o no dadas ciertas condiciones; y así lograr niveles de crecimiento y competitividad que permita la inserción de nuestros productos en los mercados internacionales.

Para ello también el estado tiene un rol muy importante que jugar, no ya en un papel paternalista pero si con un estado que genere un ambiente favorable a la inversión, creando ciertas externalidades, entregando bienes públicos y regulando las distorsiones económicas. Esto confirma la importancia territorial para experiencias exitosas de desarrollo; pero es importante resaltar que debe existir una organización social y económica basada en redes que pequeñas firmas donde se combinen especialización productiva y subcontratación.

Para finalizar estas cortas reflexiones debe enfatizarse, que el desarrollo endógeno no se impone, no es espontáneo; es una opción de carácter político que se orienta a enlazar crecimiento económico con equidad social, eliminando la exclusión e incorporando esa gran masa de mano de obra sin futuro a los procesos económicos y sociales del país y que al mismo tiempo se generen condiciones locales de alta competitividad.

### **Bibliografía citada**

- Castellano, Hercilio (2005). **La Planificación del Desarrollo Sostenible**. Caracas, Venezuela: CENDES.
- Colmenarez, Simón y Delgado, Ramón (2003). **Reingeniería Socioeconómica y Desarrollo Endógeno Sostenible**. Tomo I Caracas. Venezuela
- Corporación Andina de Fomento (2004). **Reflexiones para retomar el crecimiento**. Caracas, Venezuela.
- Debates IESA. Volumen VI Número 3. Enero-Marzo 2001.
- Freedman, Mike y Tregoe, Benjamín (2004). **Liderazgo Estratégico**. Madrid, España: Mc Graw Hill.
- Harvard Business Essential (2006). **Estrategia**. Argentina: Ediciones DEUSTO.
- Mas Herrera, María (2005). **Desarrollo Endógeno**. Caracas, Venezuela: Editorial Panapo.
- Montero, Cecilia y Morris, Pablo (2004). **Territorio, competitividad y desarrollo endógeno. Metodología para el Estudio de los Sistemas Regionales**. Disponible en: <http://www.scholar?hl=es&cache=6e1psB;0c54j=moodle.edac.cl/file.php/1/documentos/grupo3/ten>. Fecha de consulta: 10.10.08. Hora: 9:30am.
- Muñoz, Oscar y Holguin, Mariela (2001). **El Papel de los Municipios Colombianos en la Planeación y Gestión del desarrollo Local**. Disponible en: <http://www.eu-med.net/coursecom/ecolat/co/cv-ohmg.htm>. Fecha de consulta: 10.10.08. Hora: 9:40am.
- Porter, Michael (1992). **La Ventaja Competitiva de las Naciones**. México: Javier Vergara Editor.
- Siliceo, Alfonso y González, José (2004). **Pasión por el Futuro**. México: Mc Graw Hill.
- Vergara, Patricio (2004). **¿Es Posible el desarrollo Endógeno en territorios Pobres y Socialmente Desiguales?** Ciencias Sociales Online. Revista Electrónica. Disponible en: <http://www.uvm.cl/csonline>. Fecha de consulta: 10.10.08. Hora: 9.50 a.m.